

**ANALISIS PROFITABILITAS SEGMENT
DALAM UPAYA MENINGKATKAN LABA PERUSAHAAN
(STUDI PADA PT. POSITIVE FOAM INDUSTRY DI SIDOARJO)**

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI**



DIAJUKAN OLEH :
JEREMIA MANGAPUL
No. Pokok : 049721414-E

KEPADA
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2001

SKRIPSI

**ANALISIS PROFITABILITAS SEGMENT
DALAM UPAYA MENINGKATKAN LABA PERUSAHAAN
(STUDI PADA PT. POSITIVE FOAM INDUSTRY DI SIDOARJO)**

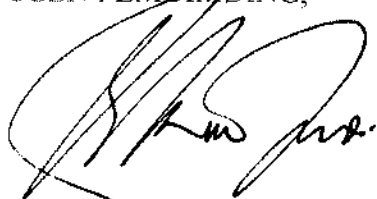
DIAJUKAN OLEH :

JEREMIA MANGAPUL

No. Pokok : 049721414 - E

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH

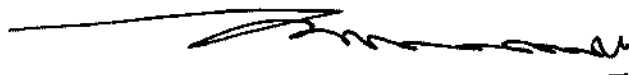
DOSEN PEMBIMBING,



Drs. I MADE NARSA, M.Si., Ak.

TANGGAL... 13 - Juli - 2011

KETUA JURUSAN AKUNTANSI,



DR. ARSONO LAKSMANA, SE, Ak.

TANGGAL... 13 - 7 - 2011

ABSTRAK SKRIPSI

Tujuan penelitian ialah untuk mengetahui bagaimana analisis profitabilitas menurut segmen produk dan segmen daerah penjualan dapat dijadikan sebagai dasar bagi manajemen dalam upaya meningkatkan laba perusahaan pada PT. Positive Foam Industry di Sidoarjo.

Dari hasil riset pada PT. Positive Foam Industry di Sidoarjo, ditemukan adanya masalah yang dihadapi perusahaan adalah pihak manajemen perusahaan kesulitan untuk memperoleh alternatif keputusan yang dapat menggambarkan kemungkinan-kemungkinan di dalam upaya meningkatkan laba usaha, khususnya dengan adanya gejala penurunan volume penjualan pada produk "Spon PF (Peeling Foam)" dan penurunan volume penjualan pada daerah penjualan untuk pulau Bali, Nusa Tenggara, Maluku dan Irian Jaya (Divisi IV), sebagaimana dapat dilihat pada tabel 4.2 dan tabel 4.3. Dalam hal ini, manajemen perusahaan belum mengetahui kemampuan dari masing-masing segmen (produk dan daerah penjualan) di dalam menghasilkan laba. Akibat yang ditimbulkan dari masalah tersebut adalah pihak manajemen perusahaan belum dapat mengambil keputusan dari beberapa alternatif dalam upaya meningkatkan laba perusahaan.

Hasil dari pemecahan masalah adalah: (1) Dari hasil analisis profitabilitas menurut segmen produk, menunjukkan bahwa walaupun adanya gejala penurunan penjualan, tetapi produk Peeling Foam (PF) mampu memberikan margin segmen sebesar Rp.339.110.362,-. Margin segmen menurut produk yang besar menunjukkan kemampuan suatu produk dalam menghasilkan laba adalah besar, dan sebaliknya margin segmen yang kecil menunjukkan kemampuan suatu produk dalam menghasilkan laba adalah kecil. Dengan demikian, produk Peeling Foam (PF) adalah produk yang menguntungkan atau merupakan produk yang perlu dipertahankan keberadaannya. (2) Dari hasil analisis profitabilitas menurut segmen daerah penjualan, menunjukkan bahwa walaupun adanya gejala penurunan penjualan, tetapi Divisi IV masih mampu memberikan laba sebesar: Rp.176.122.279,-. Margin segmen menurut daerah penjualan yang besar menunjukkan kemampuan suatu daerah penjualan dalam menghasilkan laba adalah besar, dan sebaliknya margin segmen yang kecil menunjukkan kemampuan suatu daerah penjualan dalam menghasilkan laba adalah kecil. Dengan demikian, Divisi IV (daerah penjualan untuk pulau Bali, Nusa Tenggara, Maluku dan Irian Jaya) masih perlu dipertahankan keberadaannya.